

ピンチはチャンス

組織の活動でも、個人の人生でも、環境が突然変わることがある。多くの場合は、想定していなかった変化のために、ピンチが来たと受け取りがちだ。予期していたとしても、準備が不十分で、狼狽したり、不運を嘆くことも多い。

昨年、米国で、返済する能力も意欲もない人々への住宅ローン、いわゆるサブプライムローン問題が表面化したときに、これほど大きな経済危機になると予想した人は少なかった。しかし今や、米国発の金融危機が世界を巻き込み、日本でも、景況感を大きく悪化させている。

確かに、株価は暴落して、日本のバブル崩壊後の最安値に迫り、数ヶ月前には、一ユーロ一七〇円だった為替レートが、一二〇円まで下がるとは、異常なことだ。対米ドルにしても、百円を割って円高が進んでいる。こうした事態は、輸出中心の日本経済には打撃だし、来年は不況がいつそう深刻化するとの見方もある。

しかし、原油のほぼ全てと、資源の大半、さらには食料の六〇%を輸入に頼らざるを得ない日本にとって、円高は、コストの削減になり、消費者には有難い。強い通貨を持つことは国の繁栄でもある。

おそらく景気は、実感としては二〇一〇年まで回復しないだろうし、雇用の売り手市場も一時的には薄れるはずだ。それは、優秀な人材採用に悩む、中小・中堅企業にとってはむしろチャンスである。好況・不況にかかわらず、下請け的中小企業に将来はない。中小企業が生き残るには、持ち前の機動力を生かして、経営環境の変化に対して、臨機応変に対応すること。さらには、スーパーニッチ市場に生き残れる技術開発力を強化すること。そのためにも人材は採用できるときに採用しておくことが大切だ。

社員数五十五人、売上三十五億円の当社は典型的中小企業の規模だが、バブル崩壊後の不況の中で、社員の一割以上は、一流大学卒の博士や修士を採用できている。加えて、一割以上の社員が TOEIC 800 点以上の英語力を持っている。

景気が悪くなると、リストラと称して、赤字の事業の撤退や、人員削減を行い勝ちだ。そうした事態にもチャンスがある。事業再編へ向けて、M&Aも、MBOもあり得る。当社は、昨年、一部上場企業からMBOで独立した。親会社の「集中と選択」から外れたためだ。独立してすぐにこの経済危機に直面しているが、全役員・全社員が株主であり、その意欲の高さとチャレンジ精神のお蔭で危機を乗り切ろうとしている。

平時に刃を研ぎ澄まし、戦時には、それを生かして使う。個人も組織も日ごろから鍛えておくものは、ピンチは常にチャンスでもあるのだ。

「企業は人なり」、「人生では二点間の最短距離は直線ではない」。これからもご縁と、応援団の皆様感謝して、経営していきたい。